

Olivier DIXNEUF

Pays de La Loire
Mobilité NATIONALE

07 60 16 30 37

dixneufolivier@gmail.com

www.linkedin.com/in/olivierdixneuf



Directeur Général

Expérience de 25 années

Conduite du changement :

Structuration, Transformation, Développement,

Sur les Marchés B to B / B to B to C / B to C.

Compétences clés

- Définir, décliner et contrôler la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise en gérance.
- Diversifier les offres par l'innovation et la croissance : organique et/ou externe.
- Identifier son territoire de marque, développer la communication par différents canaux.
- Piloter le Comité de direction pour la mise en œuvre et le suivi des indicateurs clés.
- Fédérer les effectifs autour des objectifs de l'amélioration continue de l'établissement.
- Présider les institutions représentatives du personnel afin de promouvoir le dialogue social.

Expériences Professionnelles

2015-01/2024 **Directeur Général**

Membre du COMEX RENOVAL GROUPE – CA 36 M€ - 170 personnes – 85 agences -

Mission :

Accompagner la transformation du groupe pour sa stabilité et sa souveraineté.

Résultats :

Le CA consolidé passe de 24M€ à 36M€ en 9 ans. Chaque unité est autonome sur son activité. Création d'une BU transverse au service du groupe (finance/achat/RH/...)

Gérance de la société RENOVAL ABRIS de Piscine et de Terrasse – CA 8M€ - 45 personnes

Mission :

- Positionner, Développer et Pérenniser l'entreprise sur son marché principal à travers la refonte du business model en B&C et B&B&C.

Résultats :

- Création et développement de la notoriété de la marque en national.
- Stratégie de positionnement produit unique en France.
- Activité multipliée par 8, autonomie complète par le RCAI transformé.

- [Rénoval Abris - Interview d'Olivier Dixneuf \(DG\) sur BFM](#)



2012 - 2014 **Directeur Général**
Membre du COMEX Aluminium RIDEAU – CA 69M€ - 420 personnes – 60 agences -
Gérance de la filiale Abris de Piscine / Isolation de VERANDA – B&C / B&B - CA 12M€ - 80 personnes

Mission :

- Développer, organiser et rendre bénéficiaire la filiale sur 2 activités du groupe.

Résultats :

- Evolution du CA de 3,9M€ à 12M€ sur l'ensemble des activités. Dont 5M€ d'intégration.
- Déploiement de la notoriété d'une marque et certification CSTB pour l'autre.
- Augmentation de la marge brute +11%, RCAI stabilisé.

2010 - 2012 **Directeur de Site**
Membre du COMEX Groupe MICHENAUD – CA 23M€ - 300 personnes -

Gérance de la société JBMI - CA 7M€ -70 personnes- Mécano Soudure, Peinture, Montage

Mission :

- Restructurer l'entreprise en activité multi sites, B&B, Situation de retournement.

Résultats :

- Diversification commerciale.
- Certification ISO 9001 V2008, pilotage par processus.
- Amélioration du RCAI de 3%.

1997 - 2009 **Responsable Développement**
Membre du COMEX Groupe MICHENAUD – CA 22M€ - 300 personnes -

Mission :

Gérer les 6 sites, en France et à l'étranger, avec un effectif de 20 chefs de projet.

Pilotage des processus : Commerciaux, Bureau d'études, Amélioration Continue

Activité B&B en sous-traitance : de Découpe, pliage, usinage, Mécano-soudure, Peinture, Montage

Missions :

- Développer les échanges Commerciaux en France et à l'International.
- Pilotage de l'amélioration continue, Contrôler des coûts analytiques.

Résultats :

- Fidélisation et Développement de la Clientèle, CA de 15M€ à 22M€.
- Organisation transversale du commerce à l'industrialisation par des chargés d'affaires.

Formations

2024 **CRA** de NANTES : Cédants et Repreneurs d'AFFAIRES

2003 **MASTER** Economique, Social, Stratégie Marketing et Techniques de l'Organisation
Arts et métiers IESTO - Institut International du Management- Pays de la Loire à Nantes

2001 Licence OGP et Systèmes d'information – Organisation et Gestion Industrielle
Arts et métiers,
Tuteur **Black Belt** Six Sigma

Langues, Loisirs et divers

Langues étrangères : Anglais, Espagnol : Bases, Echanges Professionnels